

<<花艺环境设计师>>

图书基本信息

书名：<<花艺环境设计师>>

13位ISBN编号：9787504573896

10位ISBN编号：7504573892

出版时间：2008-11

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：康亮

页数：230

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;花艺环境设计师&gt;&gt;

## 前言

为推动花艺环境设计师职业培训和职业技能鉴定工作的开展，在花艺环境设计师从业人员中推行国家职业资格证书制度，中国就业培训技术指导中心在完成《国家职业标准·花艺环境设计师》（试行）（以下简称《标准》）制定工作的基础上，组织参加《标准》编写和审定的专家及其他有关专家，编写了花艺环境设计师国家职业资格培训系列教程。

花艺环境设计师国家职业资格培训系列教程紧贴《标准》要求，内容上体现“以职业活动为导向、以职业能力为核心”的指导思想，突出职业资格培训特色；结构上针对花艺环境设计师职业活动领域，按照职业功能模块分级别编写。

花艺环境设计师国家职业资格培训系列教程共包括《花艺环境设计师（基础知识）》《花艺环境设计师（国家职业资格四级）》《花艺环境设计师（国家职业资格三级）》《花艺环境设计师（国家职业资格二级一级）》4本。

《花艺环境设计师（基础知识）》内容涵盖《标准》的“基本要求”，是各级别花艺环境设计师均需掌握的基础知识；其他各级别教程的章对应于《标准》的“职业功能”，节对应于《标准》的“工作内容”，节中阐述的内容对应于《标准》的“技能要求”和“相关知识”。

本书是花艺环境设计师国家职业资格培训系列教程中的一本，适用于对三级花艺环境设计师的职业资格培训，是国家职业技能鉴定推荐辅导用书，也是三级花艺环境设计师职业技能鉴定国家题库命题的直接依据。

本书第1章第4节1，第2章第1节学习单元1，第3章第2节、第3节学习单元2及技能要求由康亮编写；第1章第2节、第3节、第4节2及技能要求，第3章第1节、第3节学习单元1由庞伟星编写，第1章第1节，第4章由杨青编写；第2章第1节学习单元2与技能要求由袁国荣编写；第2章第2节及技能要求由顾美萍编写。

书稿最后由康亮统稿。

张建华、朱迎迎、顾勤参与了全书的审定工作。

本书在编写过程中得到上海城市管理职业技术学院、上海插花花艺协会和上海市园林绿化行业协会等单位的大力支持与协助，在此一并表示衷心的感谢。

中国就业培训技术指导中心

## <<花艺环境设计师>>

### 内容概要

本书由中国就业培训技术指导中心按照标准、教材、题库相衔接的原则组织编写，是国家职业技能鉴定推荐辅导用书。

书中内容根据《国家职业标准·花艺环境设计师》（试行）要求编写，是三级花艺环境设计师职业技能鉴定国家题库命题的直接依据。

本书介绍了三级花艺环境设计师应掌握的技能要求和相关知识，涉及前期准备、布局设计、现场实施和业务管理等内容。

## <<花艺环境设计师>>

### 书籍目录

第1章 前期准备 第1节 咨询与商讨 学习单元1 花艺设计咨询业务 学习单元2 花艺设计中的商务谈判  
第2节 现场资料分析 第3节 现场勘测 第4节 施工材料准备 思考题第2章 布局设计 第1节 花艺设计  
学习单元1 小型花艺设计 学习单元2 花艺设计图计算机绘制技术 第2节 花艺工程预算书编制 思考题  
第3章 现场实施 第1节 实施花艺工程计划编制 第2节 花艺环境设计与制作 第3节 装饰植物的养护管理  
学习单元1 花艺工程质量验收 学习单元2 室内绿化植物的养护 思考题第4章 业务管理 第1节 技术  
档案制作 第2节 技术档案管理 思考题参考文献

## <<花艺环境设计师>>

### 章节摘录

第1章 前期准备 学习单元2 花艺设计中的商务谈判 学习目标 了解花艺设计中的商务谈判准备知识 熟悉花艺设计中的商务谈判磋商的技巧并将其应用到实际中 知识要求 1  
· 花艺设计中的商务谈判准备 (1) 花艺设计商务谈判中的信息准备 商务谈判是人们运用资料和信息获取所需利益的一种活动。

信息准备是商务谈判准备的重要一环。

掌握充分适用的有关信息资料，是取得谈判成功的重要保证。

商务谈判信息是指反映与商务谈判相联系的各种情况及其特征的有关资料。

商务谈判信息资料同其他领域的信息资料相比较，有其不同的特点。

首先，商务谈判资料无论是资料的来源还是资料的构成都比较复杂和广泛，在有些资料的取得和识别上具有相当难度；其次，商务谈判是在特定的谈判圈及特定的当事人中流动，谈判者对谈判资料的敏感程度，是其在谈判中获取优胜的关键；最后，商务谈判涉及己方和谈判对手的资金、信用、经营状况、成交价格等，具有极强的保密性。

谈判信息是商务谈判中谈判计划和战略的依据，是谈判双方相互沟通的纽带和控制谈判过程的手段。

1) 信息资料的搜集与准备 信息准备的要求。

准备的信息资料必须符合准确、全面、适用、及时的要求。

.....

<<花艺环境设计师>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>